

La trayectoria de tres compañías autopartistas en Argentina en el período de formación del sector automotriz (1951-1967)

The evolution of three auto parts companies in Argentina during the period of formation of the automotive industry (1950-1967)

Damián Andrés Bilⁱ
damibil@gmail.com

Resumen

La industria automotriz está integrada en una cadena, con gran cantidad de proveedores de diferente complejidad. El autopartismo es clave para explicar la evolución particular de todo el complejo. No obstante, no recibió en los estudios académicos la misma atención que tuvieron las terminales. Está pendiente una reconstrucción general del autopartismo, para analizar sus perspectivas y límites.

Proponemos reconstruir la historia de tres compañías autopartistas (grupo Buxton, Daneri y la Sudamericana BTB) durante el período de conformación de la industria automotriz. A partir del análisis de indicadores económicos y de una perspectiva comparativa con la producción en otros países, buscamos aportar elementos para entender los límites del complejo.

Utilizamos como insumo principal información de empresa (*Memorias y Balances* de las firmas analizadas), complementada con informes de cámaras empresarias, estadística oficial, publicaciones periodísticas y aportes de otros autores.

Palabras clave: autopartes; industria; Argentina

Abstract

The automotive industry is integrated into a supply chain with a large number of firms of different complexity. We believe that the autopart sector is a key branch to explain the particular evolution of the entire complex. This activity not received the same attention as the terminals. It is pending an overall reconstruction of the industry to discuss their perspectives and limits.

We propose to reconstruct the story of three auto parts companies (Buxton, Daneri and Sudamericana BTB) during the formation of the automotive industry. From the analysis of economic indicators and a comparative perspective with production in other countries, we provide elements to understand the limits of the complex in the period.

We used company information ("Memories and Balances Sheet" of firms analyzed), supplemented with business chambers reports, official statistics, newspaper articles and contributions from other authors.

Keywords: autoparts; industry; Argentina

ⁱCentro de Estudios Urbanos y Regionales - investigador asistente CONICET / Docente del departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras, UBA.

Introducción

Uno de los sectores industriales más estudiados en la Argentina es el automotriz. Al ser una cadena compuesta por proveedores de diferente complejidad, consideramos que el autopartismo puede brindar elementos para entender la evolución del complejo.

Esta actividad no recibió la misma atención que tuvieron las terminales. Son contados los trabajos que la analizaron, tanto para el momento de consolidación durante los '60 y '70 (Soria, 1989; Roldán, 2000; Belini, 2006; Harari, 2014), como en su evolución reciente (Moori-Koenig y Yoguel, 1992; Oliber, 1995; Real, 2001; Maccira, 2003; Motta, 2006; Garriz et al., 2014). Otros que estudiaron el complejo dedican un espacio al autopartismo (Sourrouille, 1980; Kosacoff et al., 1991; Frenkel, 1992; Barbero y Motta, 2007; Ianni, 2008; Harari, 2011; Fitzsimons, 2013; Manzanelli y Castells, 2013). La bibliografía realiza valiosos aportes, aunque está pendiente una reconstrucción de la actividad para develar su trayectoria y entender la interacción con la terminal. El análisis del vínculo permitirá echar luz sobre las dificultades del complejo a partir del estudio de las condiciones de acumulación: tamaño del mercado, límite a exportaciones, disponibilidad de materias primas, dotación tecnológica, esquema de protección estatal, competencia internacional.

Nuestra propuesta es reconstruir la historia de tres autopartistas a partir de sus *Memorias*, durante el período de conformación y consolidación del complejo (1951-1967). Iniciamos en 1951 porque la actividad se declara “de interés nacional”, sentando la base para la expansión. Se asentaron las multinacionales, y se depuró la actividad con la quiebra de las pequeñas. Asimismo, se establecieron elevadas pautas de integración nacional, lo que permitió la expansión de autopartistas. Nos proponemos revisar la historia de Daneri (aros de pistón y camisas de cilindros), Sudamericana BTB (rodamientos) y Buxton (pistones). Así, podemos estudiar dos firmas que desde su fundación tuvieron relación con la fabricación de repuestos y reparaciones (Daneri y BTB), y un grupo económico con varias actividades que se vuelca a producir piezas impulsado por la coyuntura. El objetivo es avanzar en el análisis de las condiciones de acumulación en el autopartismo. Consideramos que una vía de entrada es el estudio de empresas particulares, por lo que escogimos firmas líderes en sus productos. Nuestra hipótesis es que la protección posibilitó el crecimiento de capitales que ya estaban relacionados (como fabricantes o importadores) con la actividad. En segunda instancia consideramos que la escala de producción de vehículos funcionó como límite para una mayor expansión del autopartismo, imposibilitando la adopción de técnicas más avanzadas y costosas. Estudiaremos esto en el marco de la trayectoria de la automotriz argentina. Estructuramos el trabajo de la siguiente manera: comenzamos con la descripción de las condiciones generales del mercado, con atención sobre autopartes. Describimos el tamaño (cantidad de empresas, facturación) y su evolución; y luego analizamos los condicionantes y cómo los industriales, desde sus entidades, reaccionaron frente a las distintas situaciones. Luego, reconstruimos la historia de las empresas. Hacia el final del apartado, ponemos en

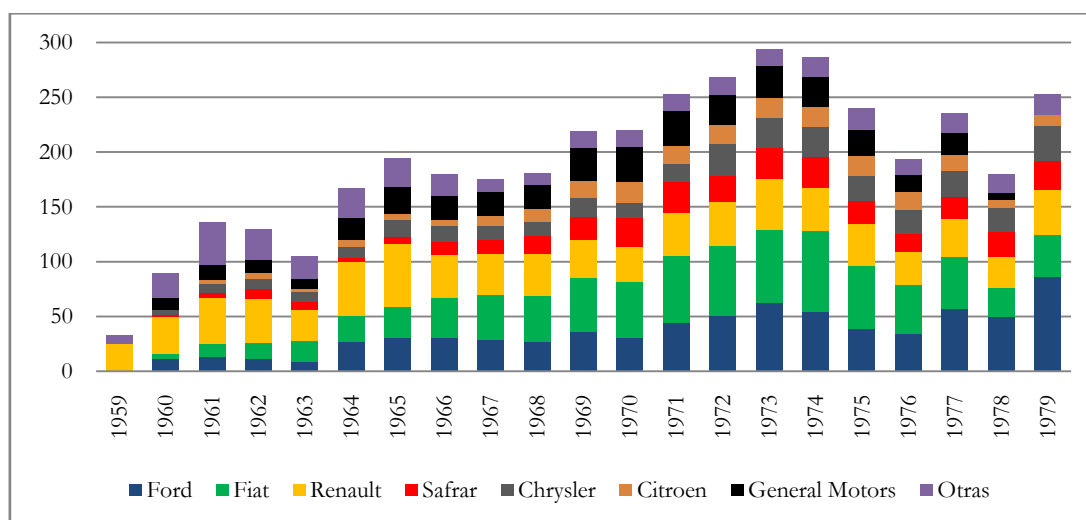
común la información económica y evaluamos las tendencias de los ingresos y egresos, como forma de acercarnos a su performance y comparar sus situaciones. Por último, incorporamos la competencia mundial comparando con los grandes fabricantes, lo que nos permite aclarar los límites de mercado y escala con los que contaba la fabricación argentina.

El desarrollo de la industria automotriz y autopartista, 1950-1970

Al terminar la guerra, el parque presentaba una situación crítica en varios aspectos. El fundamental era su edad: de 4,29 años para 1930, en 1955 la edad media era de 18,46 (ADEFA, 1969; Sourrouille, 1980). El gobierno decidió entonces incrementar la producción para estabilizar la balanza y abastecer la demanda. En 1951 la industria fue incorporada al régimen de promoción. En 1953 se sancionó la Ley de Inversiones Extranjeras, planteando condiciones para la instalación directa o por asociación con capital local. La fabricación se inició con IAME, que produjo durante algunos años. Las necesidades de IAME provocaron la expansión de proveedores en varias zonas, incluso con financiamiento del Estado (Harari, 2007).

En marzo de 1959 se firmó el decreto 3693: elevaba aranceles o prohibía la importación de vehículos; además, plantas que utilizaran partes nacionales recibirían ventajas arancelarias, y se les garantizaría provisión de divisas. Entre 1959-60 se aprobó la instalación de 23 firmas, y el capital extranjero radicado alcanzó 71,42 millones de dólares. Al tiempo se evidenció la diferencia de capacidad técnica entre las firmas de capital local y las extranjeras: en 1964 once terminales habían abandonado la producción. Permanecieron Chrysler, Fiat, Ford, GM, Industrias Santa Fe, IKA, Mercedes, Siam, Citroen, DINFIA, Safrar-Peugeot, Isard y Metalmecánica. A mediados de los '60, se actualizaron los mínimos de producción nacional para alcanzar 96% en 1968. Se cerró la admisión a nuevos fabricantes. Las normativas y las diferencias técnicas entre firmas tendieron a relegar a las menos eficientes y a elevar la concentración. Esto se manifestó en la producción (gráfico 1).

Gráfico 1. Producción de vehículos por principal empresa, miles de unidades, 1959-1979



Fuente: en base a Sourrouille (1980) y ADEFA (varios años)

Para 1970 sólo quedaban diez, pero la producción había aumentado más del doble en solo una década. Aun así, el complejo mantenía dificultades, entre las que se encontraba una reducida escala de producción y elevados costos. Las terminales acusaban de ello a los proveedores, objetando la calidad y precio de los insumos. En un estudio sobre los problemas de costos, ADEFA (1969) argumentaba que las partes eran un 101% más caras que en los países originarios de las marcas. Entendemos que el abordaje de las condiciones de la industria autopartista en general y la reconstrucción de firmas específicas puede echar luz sobre estas circunstancias y sobre los límites de la rama.

Condiciones de la producción de autopartes en la Argentina

Si bien existían fabricantes de repuestos, vinculados a la metalurgia, e importadores de piezas; la producción local cobra peso durante la guerra, al escasear los repuestos importados fundamentales. Luego, la instalación de terminales y las normativas para la integración nacional generaron un espacio para su desarrollo. La aparición de nuevas firmas tuvo distintos puntos de partida: radicación de capitales extranjeros, talleres que ya fabricaban para reposición, los que se dedicaban a otras producciones y se volcaron al rubro, importadores que ante restricciones debieron fabricar en el país y nuevas firmas controladas por terminales.

En tamaño, se articuló en torno a dos polos: empresas relativamente grandes en términos del mercado interno, filiales de firmas extranjeras o empresas nacionales con licencias de fabricantes mundiales; y una miríada de pequeños establecimientos que realizaban piezas simples o alguna etapa específica del proceso productivo. Este sector contó con dos entidades: la CAIA (Cámara Argentina de la Industria de Autocomponentes, fundada en 1939), asociada a la UIA y dirigida desde 1956 por Juan Fábregas; y CIFARA (Cámara Industrial de Fabricantes de Autopartes de la República Argentina) adherida a la CGE y cuyo hombre fuerte era Julio Broner, fundador de la fábrica de embragues

Wobron. Estas levantaron reivindicaciones que permiten entender el contexto en el cual las empresas desenvolvían sus actividades. Muchos reclamos las posicionaban en confrontación con el Estado: el reclamo de protección y la defensa del “Compre Argentino” y de las fuentes de trabajo, el fomento a las exportaciones, la economía de divisas vía sustitución (*Industria Automotriz*, 1958). Desde el reclamo de protección frente a productos externos más competitivos, estructuraban sus reivindicaciones puntuales. A su vez, reclamaban por la dificultad de importar materia prima, equipamientos e insumos claves, problema ya agudo desde la Segunda Guerra (*Automotriz Argentina*, n° 64, 1984). Esto fue un inconveniente serio, apenas atenuado con la expansión de la producción siderúrgica nacional. El abastecimiento no era suficiente y a su vez el sistema de cupos era ineficaz para mantener la disponibilidad en plaza (*Industria Automotriz*, enero-junio y julio-diciembre 1958).

También se quejaban de la facilidad para importar terminados, como las disposiciones que reducían aranceles al sur del paralelo 42°, y asimismo exigían mayor apoyo crediticio. CIFARA incluso presionó para la prohibición de productos que la industria local pudiera aportar en calidad suficiente; limitando además la radicación de firmas extranjeras. La tramitación de licencias con empresas líderes perseguía este doble objetivo: por un lado, incrementar la capacidad técnica; por el otro, evitar que la multinacional en cuestión se instalara para disputar el mercado doméstico.

Otro eje era la normalización y estandarización de piezas (Broner y Larriqueta, 1969). Hacia finales de los ‘50 las autopartistas consiguieron el apoyo del IRAM para obtener normas de productos diversos. Por su parte, la estandarización buscaba lograr la intercambiabilidad para eliminar productos superfluos, bajando costos y aumentando la productividad. Aquí se planteaba una disputa con las terminales, ya que estas atribuían al alto precio de las autopartes nacionales el elevado costo de los vehículos. Las autopartistas sostenían que esto se debía a la excesiva proliferación de modelos, permitido por el Estado, lo que generaba una “situación irracional” en series pequeñas.

Esta fragmentación impide a su vez el esfuerzo a la standardización de los componentes y partes, que podría dar la base para la utilización de economías de escala creciente. La carencia de una acción racionalizadora de la industria por parte del sector oficial se ha manifestado también en la desidia de impedir las tendencias a la integración vertical de las fábricas terminales. (...) en un mercado ya de por sí reducido, la fabricación de autopiezas por las terminales implica acentuar aún más las deseconomías de escala (...).¹

Otra publicación de CIFARA destacaba:

(...) Se instituyó un régimen de excesiva liberalidad para con las empresas armadoras, (...) y se dejó muchas veces relegado el legítimo interés de los productores nacionales de partes. (...) se instaló un número exagerado de plantas que producen una enorme cantidad de modelos, dificultando la racionalización de la producción de partes.²

¹Broner y Larriqueta (1969), p. 189.

²CIFARA (1964), pp. 80-81.

Estas tensiones se acrecentaron durante la segunda mitad de 1960, cuando las crisis internas, la moderación de la demanda insatisfecha y la ampliación de plantas generaron problemas con los costos. Así, los acuerdos de integración con la ALALC fueron criticados, ya que contribuían a agravar la situación, creando empresas en un mercado pequeño y ampliando la capacidad ociosa de las radicadas. Las terminales presionaban para la liberación de importaciones; a lo que las autopartistas replicaban exigiendo a las autoridades el cumplimiento del espíritu de los regímenes de promoción (*Argentina Automotriz*, 1967). Esto llevó a las autopartistas a redoblar los reclamos contra la importación y sobre todo a insistir con la falta de promoción específica.

En lo que respecta a los ciclos de negocios, en el período los industriales registraron diferentes momentos de recesión con efectos en la actividad. El primer momento de zozobra, según CIFARA, se abrió en octubre de 1955 cuando el gobierno de facto modificó el régimen de cambio y decidió la apertura a las importaciones. La consecuencia fue una caída en las ventas y dificultades financieras. Además, se iniciaron procesos de interdicción a diferentes compañías del rubro como Fiat, Mercedes Benz, Borgward y a las de tractores Hanomag y Deutz (*BO*, 14/12/1955), lo cual afectó sus planes de fabricación y restó mercado a los autopartistas. Las recesiones siguientes ocurrieron en 1959, 1962-63 y 1966-67. En efecto, entre 1962 y 1963 las ventas cayeron 15% y la producción 20%, mientras que en 1966 las ventas se redujeron en un 7% y la producción en un 8% (ADEFA y Coscia, 1980). Entre las dos últimas crisis mencionadas el Estado buscó compensar la producción con medidas como facilidades crediticias, moratorias de deudas con el Estado y redescuentos de emergencia (Belini y Rougier, 2008). Para la UIA, esta política expansiva generó inflación y déficit de balance de pagos desde 1965, que con una errada política de control de precios derivó en la recesión de 1966 (UIA, 1965-66) y en el régimen de rehabilitación que implicaba un salvataje a las industrias.

En el caso específico automotriz, aun sin ser una situación como la de 1959 o 1962 (*Cronista Comercial*, 13/7/1967) Chrysler Fevre y GM debieron suspender la actividad de forma temporaria, debido a la reducción de la demanda, con stocks de 10.000 unidades para todo el sector en 1967, un 5% de la producción anual (*Primera Plana*, 1967). Las autopartistas declaraban existencias 100% superiores al nivel normal. No obstante, el patentamiento anual de vehículos se mantuvo estable, con una tasa de incremento interanual del 12% de promedio durante todo el período (ADEFA, varios años). De esa manera, se consolidó un parque que demandaba piezas para reposición, lo que permitió sostener e incluso expandir la operación de muchos autopartistas. En 1951, el parque alcanzaba las 574 mil unidades. En 1967, superó las 1,8 millones.

Por último, cabe señalar que en marzo de 1967 el Decreto 1410-67 sancionó una drástica rebaja de aranceles (*Argentina Automotriz*, 1967), motivando la reacción de las industrias auxiliares. La CGE y las cámaras autopartistas criticaron la medida, señalándola como un factor de deterioro (*La Nación*, 11/4/1967). Aducían que la intención del gobierno, de fomentar la mejora de la eficiencia, no podría lograrse con esta medida sin atender otros factores que generaban distorsiones de los costos de la

industria. Según los industriales: el sistema previsional, los convenios colectivos, los regímenes impositivos, las normas de productividad, las tasas de interés, la insuficiencia y obsolescencia de la infraestructura, el poder adquisitivo de las utilidades, entre otras. Fuera del período analizado, estas tensiones retornarían al centro con las discusiones sobre el régimen automotriz de 1971 y con la crisis de la actividad previa al golpe de 1976.

La estructura de la industria autopartista argentina

El grueso de las autopartistas comenzó a operar a partir de mediados de los años '50. En 1967, CIFARA realizó una encuesta a los establecimientos más destacados. En sus resultados, puede verse el efecto que causó la instalación de las terminales sobre el universo de autopartistas, a partir de ver el año en que empiezan a operar las firmas:

Tabla 1. Empresas existentes por período y porcentaje sobre el total

Año de iniciación	Cantidad	% total
Hasta 1940	26	4
1941-1950	50	8
1951-1952	24	4
1953-1954	22	3
1955-1956	65	11
1957-1958	79	13
1959-1960	86	14
1961-1962	98	16
1963-1967	132	22

Fuente: en base a Parrellada (1970: 88)

El sector se modernizó con la llegada de capital extranjero. Para 1967, la Secretaría de Industria tenía registrados cerca de 1.400 establecimientos que ocupaban 75.000 personas. Poco menos de la mitad proveían exclusivamente equipo original, mientras que el resto se dedicaba al mercado de reposición o bien lo hacía para ambos. El capital se concentró, expandiéndose las firmas que proveían equipo original. Otro estudio señalaba que entre esas, 250 facturaban el 80% del total de ventas de equipo (tabla 2).

Tabla 2. Compras de la terminal a la autopartista e inversiones de la autopartista, millones de m\$ de 1967, 1960-1967

Año	Compras	Inversiones
1960	31.760	7.243
1961	49.360	10.877
1962	52.950	12.249
1963	39.890	5.233
1964	92.400	4.242
1965	122.370	5.357

1966	114.570	5.569
1967	111.600	7.745

Fuente: en base a Parrellada (1970: 83 y 85)

El crecimiento de las principales compañías por sector puede observarse en el informe de CIFARA que compara la situación de las empresas entre 1959 y 1967. En relación al capital empleado y al volumen de ventas las líderes incrementaron su magnitud (tabla 3)

Tabla 3. Evolución de grupo seleccionado de empresas de autopiezas (capital y ventas en miles de pesos de 1967) 1959 y 1967

Principal fábrica:	Año inicio	Capital			Obreros			Ventas	
		Año inicio	1959	1967	Año inicio	1959	1967	1959	1967
Aros	1941	150	183.714	300.000	15	350	311	514.400	680.000
Cardanes	1950		183.714	700.000		70	300	244.952	1.400.000
Cojinetes	1941	140	202.086	250.000	15	400	412	612.381	980.000
Dínamos y arranques	1955	1.000	91.857	1.090.000	20	250	975	489.905	2.700.000
Embragues	1951	180	91.857	430.000	15	70	400	293.943	1.400.000
Rulemanes	1944	1,5	122.746	300.000	2	200	340	318.438	1.400.000

Fuente: en base a Broner y Larriquetta (1969: 173)

Para 1967, ocupaba 50.000 personas, contaba con más de 1.000 empresas en su mayoría nacionales y funcionaba, en palabras de la cámara, como un agente de sustitución de importaciones. Como puede notarse en la tabla 2, las inversiones alcanzaron sus máximos en 1961 y 1962, debido a que en esos años el régimen automotriz incrementó la exigencia de integración nacional. Las compras desde la terminal tuvieron una evolución irregular, siguiendo el volumen de producción de vehículos y la demanda interna.

Si bien las estadísticas sobre autopartistas no son completas, los análisis del período sugieren que se conformó un sector “atomizado”: pocos proveedores con la mayor parte de las ventas, y una miríada de empresas de distinta capacidad que se repartía el resto. Eso se reflejaba sobre todo en el estampado, donde una sola firma contaba con el 2% de toda la facturación de las autopartistas, pero luego existían muchas pequeñas con poca actividad (ADEFA, 1971).

Consideramos necesario analizar el recorrido de algunas empresas seleccionadas. Escogimos tres casos líderes en diferentes producciones: dos empresas cuya actividad estaba vinculada a la producción de autopiezas; y un grupo con diversidad de actividades, entre las cuales se encontraba la importación y representación de fabricantes de vehículos y que se volcó a producir autopiezas durante el período; seleccionadas por una serie de motivos. Por una parte, facturaron entre un 3% y un 6% de las compras totales de la terminal al sector autopiezas, volumen considerable en un escenario de más de 1.000 proveedores que operaban. Se trataba de firmas que se encontraban en lo que Parrellada agrupaba como los 250 capitales que concentraban el 80% de la facturación anual. Por otra parte, son empresas

con cierta magnitud, que alcanzaron a cotizar en la Bolsa de Buenos Aires. Asimismo, todas consiguieron licencias de fabricantes extranjeros para fabricar sus productos, lo que estaba reservado a establecimientos que cumplieran ciertos parámetros productivos, técnicos y financieros. Si bien no contamos con información de comercialización de las autopartes a las que se dedicaban estos capitales, lo que nos permitiría calcular la participación en cada mercancía, las empresas manifestaban su penetración en los distintos informes y Memorias relevados. Buxton manifestaba contar con dos tercios del mercado de pistones para fines de los '60; y todas destacaban que entre sus clientes se encontraban las terminales más afianzadas en el mercado interno. Por último, podemos mencionar su permanencia: las tres continuaron produciendo, bajo diferentes razones sociales, hasta la actualidad.

La trayectoria de tres firmas autopartistas en el período de surgimiento del complejo automotriz argentino

E. Daneri

En 1930, Esteban Daneri fundó un comercio para venta de repuestos. Tres años después, inició la fabricación de máquinas para talleres de reparación de motores: bruñidoras de cilindros, alisadoras de bancadas y otros. En 1946 consiguió un local más amplio (en Rosario) para instalar un taller de reparación y fabricación de repuestos. En 1952 lo vendió y se volcó de forma exclusiva a la producción. Principalmente aros de pistón, tubos centrifugados y pistones de aluminio. La operación de la firma se incrementó, incorporando equipos norteamericanos y se logró el asesoramiento técnico de The Perfect Circle (Indiana), el mayor fabricante de aros del mundo. A la misma se le reconoció una regalía durante diez años, consistente en el 5% del total de las ventas de aros, con una garantía de un mínimo anual de 10.000 dólares. A cambio la firma norteamericana cedía la licencia, prestaba asistencia técnica y enviaba ingenieros para evaluar la calidad de la producción y sugerir mejoras; como asimismo apoyo técnico y financiero para la incorporación de nuevos equipos.

El incremento de la demanda y su efecto empujaron a la empresa a mudarse a otro establecimiento. El negocio se encontraba ya a cargo del hijo del fundador. La firma volcó todos sus recursos a la producción de aros de pistón y camisas de cilindros, mayormente para reposición. Como estrategia, en 1956 establecieron el sistema de “premios al rendimiento”, lo que junto al incremento de la demanda generó los resultados esperados. Ese año obtuvieron un crédito del Banco Industrial por el monto de 1,2 millones de pesos moneda nacional (alrededor de 33.600 dólares al cambio oficial), para la construcción de una nueva planta fabril. La misma estaría destinada a

[...] la unificación de todos los aspectos industriales y su eventual ampliación [...] y fue prevista y dispuesta frente a la urgencia en disponer de espacios adecuados para la instalación de los nuevos elementos productivos. Nos referimos a equipos automáticos y maquinarias de precisión compradas en los Estados Unidos, con fondos propios

y que ya se encuentran disponibles en nuestros depósitos a la espera de la oportunidad de su definitiva instalación. [...] Actualmente realizamos activas gestiones para obtener la nueva autorización y conformidad dentro de los términos del nuevo Decreto-Ley de la radicación de “Perfect Circle Corporation”, traducida en indispensables equipos y maquinarias por la suma de 100.000 – dólares, que también están destinados a incorporarse a la nueva planta dentro del programa de intensificación productiva.³

En 1956, se adquirió un terreno de 16.000 m² para la edificación de una nueva planta, con el objetivo de unificar la producción que se realizaba en tres dependencias distintas. Esto, más la incorporación de nuevos equipos, permitió doblar la productividad: de 20.000 aros por día se alcanzó un mínimo de 40.000. A fines de ese año la firma concluyó un contrato con un distribuidor de aros por un monto mensual de 400.000 pesos. Consiguió la provisión de camisas para tractores para Fiat por 5 millones de pesos. Este obligó a iniciar un plan de expansión de la planta, tanto en la superficie como en la dotación. Para ello, el Banco Industrial concedió una ampliación del crédito previo, ampliándolo a 2,39 millones de pesos pagaderos en 5 años. Para afrontar la inversión, se dispuso la emisión de 2,3 millones en acciones. Se reservó una parte de esa emisión a la consecución de fondos para pagar maquinarias a la Perfect Circle, que se incorporaron a la actividad al ejercicio siguiente. En 1957 se autorizó la inversión norteamericana por un valor de 107.000 dólares, para la importación de maquinaria (*Industria Automotriz*, I (1), 1957). Ese mismo año se contrató a Henri Cabanié y Cía., para establecer la gestión científica del trabajo, tendiente a planificar los aspectos de elaboración y administración.

En junio de 1958 se habilitó la fundición eléctrica para aros, con hornos a cubilote, equipos de moldeo y de clasificación de tierras y arenas, laboratorios, cabina de alta tensión y otras dependencias del proceso inicial de fabricación. La Perfect Circle envió al ingeniero Miguel Pucci como asesor para reestructurar la sección, describiendo los métodos que empleaban en EEUU. A su vez, se logró la prórroga en provisión de camisas para tractores Fiat. Eso significó ingresos superiores a los 10 millones de pesos.

En 1959, las ventas se incrementaron. El traslado a la nueva planta casi se completaba, lo cual permitió mejorar la producción, reducir costos y lograr nuevos contratos. Asimismo, las autoridades iniciaron un estudio del mercado de tractores, cosechadoras y otros para incorporar nuevos equipos de precisión y gran producción para camisas. La primera opción era intentar su compra en EE.UU., pero debido al alto costo se decidió conseguirlos en el país en base a planos y especificaciones de la Perfect Circle. Durante este ejercicio se incorporaron desde Italia tres tornos de gran rendimiento para la producción de camisas.

El ejercicio de julio de 1959 a junio de 1960 se vio afectado por una huelga metalúrgica, que se extendió durante agosto y septiembre. No obstante, el resultado fue satisfactorio, con perspectivas por el inminente lanzamiento de aros cromados y una mejora en la calidad y cantidad de la producción de camisas, además del aumento de la demanda de vehículos en el mercado. En relación a la producción

³Daneri (25/02/1957), p. 2377.

de camisas, se incrementó de 10-12.000 camisas mensuales a 25-28.000 unidades. Estos cambios estuvieron determinados porque se confiaba en que mediante la instalación de nuevos fabricantes de tractores en el mercado y las modificaciones en el sistema de tracción del ferrocarril (de las locomotoras a vapor a las diesel) se presentarían nuevas oportunidades.

Para fines de 1961 se descartó el antiguo sistema de centrifugado de camisas. Se reemplazó con dos máquinas modelo Richmond, fabricadas en los talleres de la compañía bajo especificaciones de la Perfect Circle. Las nuevas camisas consiguieron aceptación: según la Memoria, la empresa recibió elogiosos comentarios de GM, que compraba sus camisas para equipar los motores Bedford.

Hacia 1962, la recesión y falta de liquidez repercutió negativamente. Por eso, el Directorio decidió restringir la producción a las posibilidades de pago de clientes solventes. No obstante, se realizaron convenios con terminales automotrices y de maquinaria agrícola que sostuvieron el nivel de actividad. Entre los clientes del ejercicio, se encuentran la GM, Fiat (camisas), Deere e IASF. También se posicionaron en la nómina de proveedores de aros de GM, Fiat, IKA y Ford. Esto marcó un cambio en la orientación de las ventas: hasta ese entonces, el grueso se destinaba a reposición; desde este año, progresivamente se volcará a equipo original.

En septiembre, lanzaron al mercado los juegos “2 en 1”, con aro superior y aro de control de aceite cromados. Según el Directorio, no existía hasta el momento otro similar en calidad y rendimiento. Asimismo declaraban que se encontraba retrasado el lanzamiento del modelo “98”, con segmentos de acero sueco cromado, debido a que aun no se había conseguido crédito ante el Eximbank. Además, durante ese año, recibieron la visita de J. Kern, gerente de ventas de repuestos de Perfect Circle, que dirigió la reorganización de la sección comercialización.

Para 1963, aseguraban que se había alcanzado el “punto óptimo” en la calidad de lo producido. Ya abastecían a Fiat, IKA, Ford, GM, IAFA – Peugeot, Citroen, Isard, De Carlo, Siam, a Motores Perkins y Borgward, Deutz, Gilera. En los EEUU mientras tanto, Dana Corporation pasó a controlar a Perfect Circle, mediante la compra de la mayor parte de su paquete accionario.

Hacia 1965, se encararon nuevos planes de equipamiento, para lograr mayores niveles de producción. Ya acaparaban el 70% del mercado original en aros nacionales. Ese año consiguieron un nuevo crédito, esta vez del BID, para comprar el equipo para fabricar el modelo de aro “E518X”, que en EEUU Perfect Circle lanzó como sustituto del “98”. También participó en asociación con Flamini SCA en la inversión inicial de Dafcos, empresa conformada para la producción de válvulas con asistencia técnica también de Perfect Circle.

En 1966 se amplió la planta de cromado adquiriendo mayor superficie, y se adquirió nuevo equipo de alta precisión para Mantenimiento y Fabricaciones y para mecanizado de camisas, y nuevas moldeadoras para fundición. En 1967 se incorporaron equipos para fabricar aros con molibdeno; además de obras en el centro de distribución que lograron modernizar el sistema de envasado y el control de stock.

La Sociedad Anónima se constituyó en 1938, cuando se resolvió el cambio de denominación de la sociedad previa. Ya fabricaba cojinetes a bolillas y rodillos. La SA continuó con los negocios de producción e importación de cojinetes de EEUU, Italia y Francia, de los que no se construían en el país por su bajo consumo o por conveniencia de precio.

Hacia comienzos de los '50, se quejaban de los estrictos permisos de importación, que provocaban dificultades en el ingreso de insumos, como asimismo de productos terminados que se importaban para la venta. Esto fue particularmente grave en el contexto del golpe de 1955, que como mencionamos decidió abrir las importaciones. Aunque al poco tiempo la demanda interna absorbió la producción de la firma y la operación se expandió, las quejas por las importaciones no cesaron. En 1956 el problema fue el tipo de cambio: la devaluación luego del golpe del '55 provocó el incremento del costo de las materias que se traían del extranjero. Como noticia favorable, ese año se logró la habilitación de la nueva planta de la firma.

En 1957 se incorporaron dos grupos electrógenos, con lo cual se logró reducir el efecto de los problemas de suministro público, que impactaban sobre la actividad fabril al interrumpirse procesos continuos por cortes, echando a perder la producción. La firma de contratos con distintas terminales provocó que se asegurara trabajo continuo y la posibilidad de operar a capacidad completa. Merced a esta expansión, en 1959 racionalizaron procesos mediante la incorporación de maquinaria de los EEUU, lo que permitió atender la demanda automotriz y de maquinaria agrícola aun en recesión.

La BTB también contó con su “socio” extranjero que le facilitó licencia: en 1961 firmó un convenio con la RIV de Villar Perosa de Italia, aprobado por decreto. Ello determinó una emisión de acciones para invertir en maquinaria y equipo que facilitó la RIV. El Directorio sostenía que eso se dio en un mercado con reducida demanda y precios de venta inferiores a períodos previos. Por eso fue un ejercicio complicado.

[...] Es de imprescindible necesidad la creación de un régimen de aforos mínimos para los productos similares de importación, que permita conferir a la industria del cojinete las condiciones mínimas de protección (...) poniéndola a cubierto de las políticas de comercio exterior, a base de precios políticos, que ciertos países desarrollan en detrimento de la industria nacional. Nuestra industria constituye un elemento esencial para un desarrollo económico en general (...) no pudiendo existir una industria mecánica sin la producción en cantidad y calidad suficiente de rodamientos y/o cojinetes a bolillas y a rodillos. Es por ello que nuestra industria ha sido considerada como esencial en ambientes responsables de la armónica evolución de nuestra estructura.⁴

En 1962-63, momento de recesión pronunciada, cayeron las producciones de las principales ramas destinatarias, como la automotriz y la industria de motores, afectando al mercado. Asimismo, el Directorio consideraba que las Autoridades nacionales no conferían protección al cojinete ya que no

⁴BTB (12/03/1962), p. 660.

establecían pautas para evitar las “prácticas desleales de comercio”: mientras que el producto importado debía pagar un recargo del 100%, la materia prima que debía importarse era gravada con derechos que superan el 75%.

De todas maneras, los siguientes ejercicios fueron positivos. En 1964, siguiendo una tendencia general de recuperación económica, racionalizaron los procesos productivos y lograron un aumento en las horas trabajadas. Previendo dificultades y ante las reformas en la política cambiaria, el Directorio realizó durante ese año inversiones en activo fijo por casi 32 millones de pesos.

En 1965, la sueca SKF adquirió el paquete accionario de la RIV. En este mismo año, la producción se incrementó nuevamente en un 50%. El motivo estuvo en la expansión del mercado automotriz, en un 13,7%. Se adquirieron hornos de templado y se emitieron acciones por 125 millones de pesos para el pago de la radicación de bienes que efectuó la RIV-SKF. Durante 1966, a pesar de la merma en la demanda automotriz y de maquinaria agrícola, la producción aumentó 37% y las ventas 51%. Expandió su mercado de rodamientos a todo tipo de equipos y máquinas industriales. Al respecto, una publicidad del año 1967 rezaba:

Su automóvil, su máquina de escribir, el triciclo de su niño, la licuadora, su tractor y muchos otros elementos que contribuyen diariamente a una vida mejor, llevan RODAMIENTOS RIV, que ahora se fabrican en la Argentina y han sido adoptados por las principales industrial del país. RODAMIENTOS RIV argentinos, producidos con los mismos medios y bajo las mismas normas de control de calidad que dieron a la marca RIV, el prestigio que goza desde hace más de 60 años. Produce: Compañía Sudamericana BTB S.A.⁵

Buxton Ltda.

En 1900, Harold Buxton, Walter Cassini y Emilio Guilayn fundaron la sociedad comercial Buxton, Cassini y Cía., dedicada a la importación de maquinarias y materiales de electricidad, instalación de usinas, de elevadores Otis, entre otras (*Mercado*, VII (337), 1976). En 1907, iniciaron la venta de automóviles europeos, interrumpida por la Primera Guerra. En 1919 cambió la denominación por Buxton, Guilayn y Cía. S.C. e inició la importación de camiones y ómnibus. En 1936 se retiró la familia Guilayn, con lo cual se reorganizó con el nombre Buxton Limitada SACI Harold Buxton se retiró de la actividad y su lugar pasó a ocuparlo Norman Dunby.

Hacia los '50 comenzaron a sentirse las restricciones a la importación. En 1950 la importación estuvo prácticamente paralizada, salvo ciertas operaciones menores de colocación de camiones y excavadoras para organismos públicos. Al año siguiente, las importaciones registraron uno de los niveles más bajos en la historia de la compañía, debido a la dificultad para obtener permisos de cambio. Los costos de administración y los de los productos sustitutos aumentaron.

En 1953, se liberalizaron ciertos controles y la firma volvió a importar. La importación de tractores David Brown de Inglaterra resultó un buen negocio que permitió expandir el activo de la

⁵*Argentina Automotriz* (julio-agosto 1967), p. 16.

firma en las secciones de fabricación local. Se lanzaron al mercado motores diesel Petter de 5HP con gran aceptación. Pero 1954 presentó nuevamente dificultades. Por eso, hacia 1956 Buxton emprendió planes de fabricación. Para ello jugó un papel el desarrollo de potenciales clientes a nivel local. Buxton firmó convenios con empresas de EEUU, Gran Bretaña y Alemania. Se inició la producción de pistones de aluminio Mahle con asistencia de Mahle Komm-Ges. y la nacional Talur, con la inversión de la firma alemana por 60.000 dólares; bajo estrictos controles de calidad germanos (*Industria Automotriz*, I (1), 1957). También recurrieron a la conformación de empresas subsidiarias, en las cuales aportaron capital junto a otros fabricantes.

En 1957 las ventas aumentaron 70%, gracias en parte a mejores posibilidades de importar y a la expansión del mercado automotriz; y a pesar de la falta de circulante y mayores restricciones crediticias. El Directorio no perdió la oportunidad de reclamar por el aumento del salario familiar que aumentó el costo laboral. Como vimos, este ítem es uno de los reclamos continuos del conjunto de la burguesía argentina para esta etapa. En ese mismo año, la firma ya construía varios pistones: el normal de cuerpo liso, el de paredes para camiones y ómnibus, el autotérmico con tiras de acero para un montaje perfecto, el pistón con portasegmento, entre otros. También producían el pistón con corte de pollera, simple y económico para automóviles de poca potencia (*Industria automotriz*, I (2-4), 1957).

En 1958 la queja principal estuvo asociada a la inflación y devaluación. Ello llevó a aumentos en la materia prima y en productos manufacturados, salarios, y otros que afectaron la estructura de costos. Por su parte, las restricciones a la importación casi eliminaron este rubro de la operación, obligando a Buxton a intensificar la elaboración propia. Por eso se decidió ampliar el establecimiento de pistones en San Martín. Para ese entonces, la firma tenía en los pistones Mahle su principal rubro industrial. Le seguían en importancia motores diesel, ceras y otros productos químicos.

En 1959, emitió acciones por 15 millones de pesos para la fabricación de nuevas máquinas para Buxton-Mahle, con el fin de montar líneas de producción de pistones. Para 1960, importaba y distribuía vehículos de distintos fabricantes mundiales, motores, piezas de automóviles, turbinas, prensas, tractores, entre otros. Asimismo, distribuía artículos de industria nacional: pistones “Mahle”; automotores IKA; pinturas “Brolite”; ceras “Johnson’s”, “Beautiflor” y “Carnu”; lubricantes “Veedol”; maquinarias e implementos agrícolas “Schiavoni”; máquinas para carpintería: sierras sin fin, garlopas, cepilladoras, lijadoras, tupies, etc.; motores y alternadores eléctricos de diversas potencias.

Durante 1962-1963 el país experimentó dificultades económicas. El Directorio manifestaba preocupación por restricciones en los negocios y complicaciones para obtener créditos, lo que derivó en un beneficio menor al esperado. A pesar de ello, incrementaron la producción. La compañía ya era proveedora exclusiva de IKA, Ford, GM, Fiat, Fevré y Basset, Mercedes y Siam entre los más importantes.

Entre 1963-64, tomó a su cargo la producción de Mahle, luego de haber incorporado a su patrimonio el paquete de Buxton-Mahle SA. Por la recuperación en el mercado automotriz, los

resultados de ambos ejercicios fueron positivos. Asimismo, incorporan mediante la firma Sintermetal SA a los cojinetes Johnson-Bronze (bajo licencia norteamericana). A finales de agosto de 1964, dio un paso más en el camino de constituirse como capital exclusivamente industrial al dejar de actuar como concesionario de automóviles.

En 1965 la producción de pistones se realizó a plena capacidad, para atender la demanda. Ampliaron la fábrica con la incorporación de máquinas. Al año siguiente también obtuvieron resultados favorables a pesar del estancamiento en el mercado automotor producto de la recesión de 1966. Si bien las ventas para equipo original se redujeron, esa merma fue compensada por un incremento en la demanda del mercado de reposición. Iniciaron en ese momento la importación de rodamientos de marca Steyr, austríacos, que obtuvieron en esos años buena aceptación en el mercado. Para el final del período, el capital poseía tres plantas de producción (en el partido de San Martín en la provincia de Buenos Aires, y en las ciudades de Tandil y Córdoba) y operaba con la mencionada licencia de Mahle K.G. (Stuttgart), de Associated Engineering Ltd. (Leamington, Inglaterra) y de Karl Schmidt Alemania. Abastecía para ese entonces de equipo original a las principales terminales, y de pistones de reposición a más de 600 talleres de rectificación, cubriendo entre un 65% y un 70% de la demanda (Buxton, 1970).

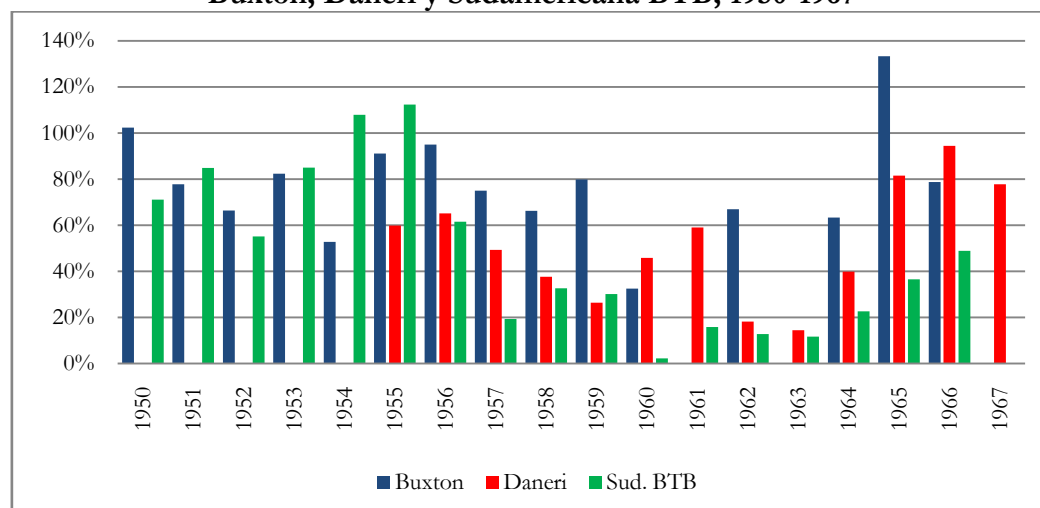
Resultados económicos de la actividad

La reconstrucción de la situación de la actividad y de las firmas evidencia que experimentaron similares problemas, producto de una situación económica general a todas donde se intercalaban años de buenas ventas con momentos de recesión industrial. Las empresas tuvieron reacciones similares, como el reclamo frente a los problemas de importación de insumos y la ampliación de sus establecimientos para atender a una creciente demanda local. Estas, que producían en gran medida para el mercado de reposición, amplían su volumen de ventas al convertirse en proveedores oficiales de los fabricantes de vehículos instalados en el país. A pesar de los reclamos, el “compre argentino” y la obligación para las terminales de integrar los vehículos con un elevado porcentaje de piezas nacionales benefició a las autopartistas. Sobre todo a las más concentradas para el mercado interno, entre las que se encontraban tanto Daneri como Buxton y Sudamericana BTB. Mediante el análisis de indicadores económicos, podremos aportar mayores elementos.

Para medir la performance de cada empresa y comparar las trayectorias, contamos con la posibilidad de reconstruir la tasa de ganancia. Este indicador expresa la capacidad de un capital de valorizarse a partir de la relación entre lo desembolsado al comienzo del ejercicio y las ganancias al finalizar. Para evaluar este comportamiento, la medimos de dos maneras que dan cuenta de fenómenos particulares. La primera, tomando como “ganancia” ventas menos costos directos de los productos vendidos y como capital adelantado utilizamos la sumatoria de los bienes de uso y de cambio en el Activo. Los bienes de uso representan al capital constante fijo mientras que los de cambio son

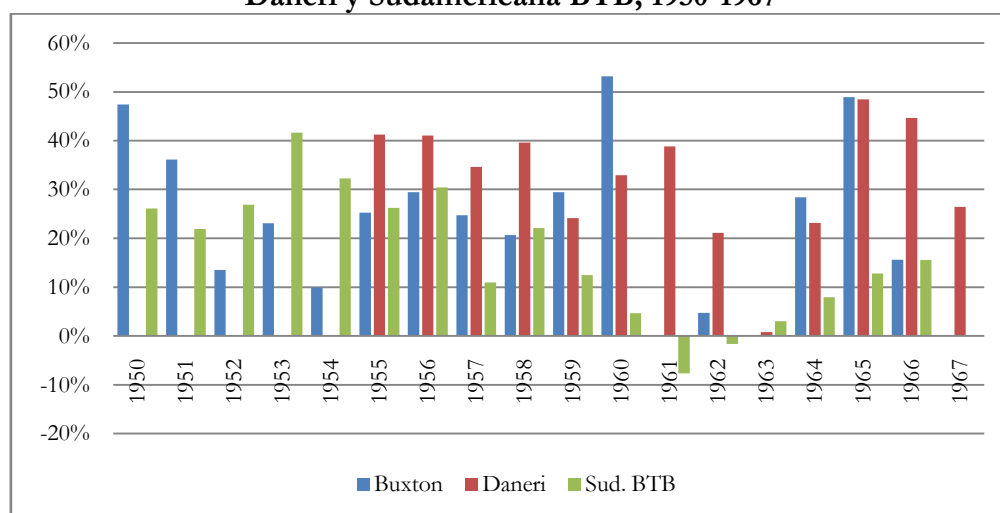
mercaderías producidas, en producción, materias primas, etc. Como segunda aproximación, tomamos la utilidad final para dar cuenta de la marcha en su conjunto, más allá de la producción directa. Como capital adelantado usamos el Patrimonio Neto, que representaría en cierta manera el capital de propiedad de los accionistas. Al relacionarla con la ganancia obtenida al finalizar el ejercicio, permite ver qué rentabilidad arroja la compañía en relación al capital de los socios. Los resultados se expresan en el gráfico 2 y 3

Gráfico 2. Tasa de ganancia como ganancia operativa sobre bienes de uso y cambio de Buxton, Daneri y Sudamericana BTB, 1950-1967



Fuente: elaboración propia en base a *Memorias y Balances* de Buxton, Daneri y Sudamericana (varios años)

Gráfico 3. Tasa de ganancia como utilidad del ejercicio sobre patrimonio neto de Buxton, Daneri y Sudamericana BTB, 1950-1967



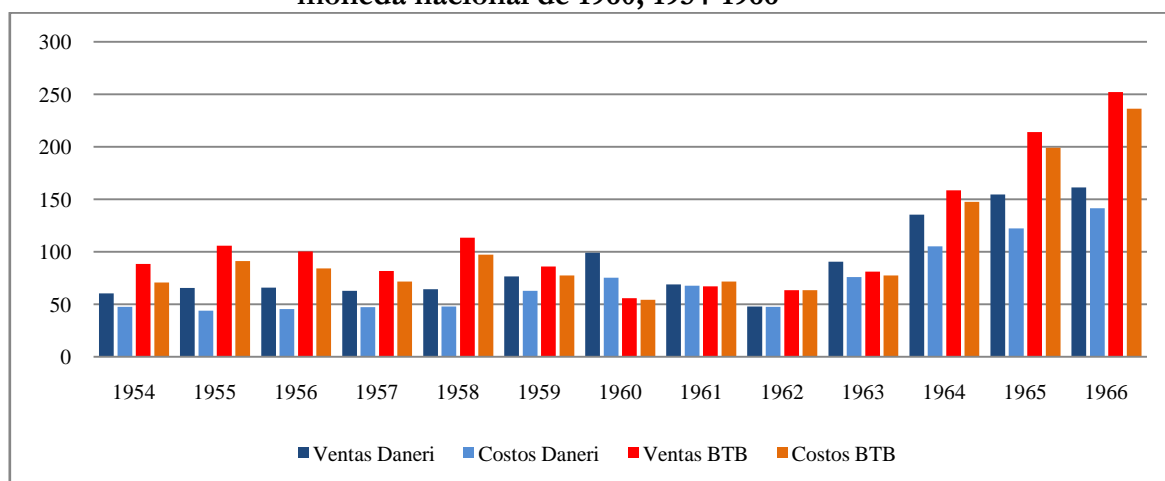
Fuente: ídem anterior

Contamos con información de las firmas para gran parte del período: el lapso 1955-1966, con excepción de dos años de Buxton para los cuales no pudimos reconstruir el indicador por falta de información contable. Lo primero que se observa es que a partir de mediados de la década de 1950 la rentabilidad se estabiliza y tiende a disminuir, con momentos puntuales de repunte como el bienio

1964-65. No contamos con información agregada del autopartismo que nos permita realizar el mismo cálculo para contemplar la evolución integral del subsector. Aunque en base a los datos de la tabla 2, la relación entre ventas del sector e inversión (un cálculo que podría aproximarse al de ganancia operativa sobre bienes de uso y cambio) sigue un mismo patrón: identificamos un marcado descenso en la coyuntura 1962-1963, un drástico incremento en 1964-65 para luego estabilizarse con una tendencia a la baja hasta 1967. A su vez, hay similitudes y rupturas con los indicadores de rentabilidad del sector terminal, tal como lo analizaran Sourrouille (1980) y Fitzsimons (2014). Estos autores describen un momento de alto retorno hasta 1961 seguido de una crisis pronunciada en 1962-63, que ocurre también en las empresas autopartistas. Luego de la crisis, entre 1964-65 la rentabilidad se recupera aunque, a diferencia de las autopartistas, no alcanza los valores previos: solo se recupera a la mitad de los niveles de 1960-61 mientras que, como calculamos nosotros, la tasa de ganancia de los proveedores a partir de ese año alcanza e incluso supera a la que registraban en el bienio 1959-60. Aclaramos que se trata de una diferencia de niveles y no de tendencia, que aparenta ser la misma para todo el complejo.

A nuestro entender, la dinámica en autopartes se debe a una serie de factores: un incremento en el activo de las firmas a partir de inversiones con la instalación del sector automotriz, evidenciado en la expansión del activo y del patrimonio de las empresas. Por otro, con la evolución de los costos de producción, estimulados al alza por la inflación y la devaluación y, según los industriales, por los incrementos salariales durante la segunda mitad de los '60.⁶ Podemos estimar ello para Daneri y Sudamericana (gráfico 4).

Gráfico 4. Valor de ventas y costos de Daneri y Sudamericana BTB, millones de pesos moneda nacional de 1960, 1954-1966



Fuente: elaboración propia en base a *Memorias y Balances* de Daneri y Sudamericana BTB (varios años)

Nota: “costos” incluye gastos que se informan en balances como *costo de productos vendidos* más los egresos que se informan como indirectos (sueldos y comisiones, retribuciones directores y gerentes, cargas sociales, amortizaciones, impuestos,

⁶Todas las cámaras reclamaban contra los salarios. Por ejemplo, la CGE objetó la reforma que en 1966 aumentaba los topes indemnizatorios, aduciendo que generaba inflación (*Cronista Comercial*, 2 y 9/2/1966). ACIEL advertía sobre la espiral inflacionaria, vinculándola a la “política emisionista” y a los aumentos salariales desfasados de la productividad (*La Nación*, 4-5/6/1966).

intereses y descuentos, propaganda, gastos de oficina, venta, administración y generales, fletes y acarreos, diferencias de cambio, y otros).

En cuanto a los ingresos y egresos comparados, durante los primeros años de instalación del complejo automotor (1955-1962), la evolución fue relativamente estable, con picos en 1958-59 y un piso en 1961-62 según la firma. En el caso de Daneri, las ventas mantuvieron una tendencia uniforme, al igual que los costos hasta 1961. Para la Sudamericana BTB, la situación de crisis ya se prefiguraba al menos dos años antes, con un fuerte incremento en los costos.

Si bien las ventas se recuperaron en 1963, la rentabilidad llegó a su mínimo en el contexto recesivo. Es en este momento cuando en las *Memorias* los directorios expresaban dificultades vinculadas a la “situación económica nacional”. 1964 marcó una reversión de esa lógica y la apertura de un nuevo período en la industria auxiliar, con la sanción del régimen que incrementó el mínimo de composición nacional. Eso impulsó las ventas, que se duplicaron en relación a los guarismos de los años '50. Las empresas estudiadas se consolidaron como proveedoras de las terminales y acapararon el mercado interno, como Daneri que se constituyó como abastecedor de aros y camisas para las grandes automotrices no solo para reposición, sino como equipo original de fábrica. Además, la producción y las ventas de vehículos en el mercado interno se incrementaron un 57% de la mano de una coyuntura de recuperación económica general (un crecimiento del 10% del PBI, coyuntura que se extendió durante 1965, acompañado por la recuperación del saldo comercial).

En definitiva los capitales en cuestión se reprodujeron de forma ampliada y aumentaron su operatoria y tamaño en el mercado interno, aun con dificultades económicas a comienzos de la década de 1960. Eso se condice con el crecimiento en las actividades y la participación que alcanza la producción de piezas nacionales en la plaza doméstica.

La breve reconstrucción de la trayectoria de estas tres firmas nos permitió analizar distintas realidades. Por un lado, pudimos ver la evolución de empresas a partir de diferente origen. Todas se constituyeron durante el período como líderes en sus mercados. Queda pendiente profundizar en los procesos productivos con el objetivo de determinar si en este aspecto pueden encontrarse elementos que limitaran la fabricación.

Las empresas se vieron beneficiadas por las normativas de protección del mercado y por la expansión de la producción y demanda de vehículos: mientras que en 1959 se comercializaron 39.333 unidades, en el pico del período estudiado (1965) se vendieron 191.804. Para ese último año, el parque superaba los 2 millones de unidades (ADEFA, varios años). No reconocimos en la estructura de las empresas elementos que pudieran dar cuenta de los límites generales, como los elevados precios de los conjuntos de los cuales se quejaban las terminales. Para ello, debemos observar el contexto de la producción mundial. Así, podemos observar que los límites a un mayor desarrollo estaban dados por el tamaño del mercado interno, reducido para permitir incrementos en la escala y con eso disminuir

costos; tanto para abaratar el precio final o bien para exportar piezas. Aquí radica, a nuestro entender, el principal obstáculo de la producción para alcanzar un nivel de competitividad que le permitiera superar la constricción que le imponía su propio mercado. Para eso, analizamos a continuación este eje.

Los límites de la producción automotriz argentina como obstáculo al desarrollo de la industria autopartista

Los costos de materiales y la dispersión de la actividad, con pequeñas firmas que producían con métodos obsoletos y que fabricaban a un costo elevado, generaba que las terminales debieran integrarse para hacer ciertas piezas, lo que aumentaba los costos. Los informes del período, sobre todo los realizados por ADEFA, hacían hincapié en los déficits de la industria auxiliar como uno de los factores que explicaba el mayor costo de los vehículos argentinos. Así, presionaban a las autoridades para que permitieran una liberalización en los cupos de integración nacional y en las importaciones de piezas. No obstante, el problema de fondo se remitía al tamaño del mercado interno, reducido para permitir la incorporación de los últimos adelantos técnicos para expandir la producción y mejorar los indicadores de los autopartistas: el mercado interno no llegaba a los mínimos considerados óptimos para amortizar los equipos y operar a costo competitivo, que a fines de los '60 se consideraba para la industria armadora en el rango de las 250.000 unidades anuales del mismo modelo (durante un lapso de al menos cuatro años). En el sector de mecanizado, en especial en partes del motor, el volumen óptimo se alcanzaba con 600.000 unidades anuales, y el estampado con 1 millón. Las diez plantas que operaban en el país en 1970 producían en conjunto 220.000 vehículos. Mientras, se fabricaban en Japón 5,3 millones de unidades, y en EEUU a comienzos de la década previa 6,9 millones. En Alemania Federal 1,9 y Francia 1,27. El parque también indicaba un potencial mercado, para reposición: en 1969, la Argentina tenía un parque automotor de 2,15 millones de unidades. El estadounidense era 50 veces mayor, el de Japón de 15,1 millones, el de Alemania 14,3 millones (ADEFA). Consideramos que esto contribuye a entender porque estos eran líderes en el mercado mundial del complejo.

En la Argentina el complejo encontraba un límite. Al no llegar a la escala media, se complicaba incorporar equipamiento moderno que posibilitaría reducir costos y competir en otros mercados, como se intentaba desde 1960 para romper el corsé del mercado interno. En 1971 ADEFA indicaba que, salvo excepciones, los autopartistas podían contar con equipamiento moderno pero con diseños de proyectos antiguos (máquinas universales en vez de específicas, por ejemplo). “El empleo de técnicas avanzadas”, continuaban, “demandarían inversiones que sólo podrían ser absorbidas para niveles de producción muy superiores a los actuales”. En los países clásicos, la producción en serie lograba reducir costos por productividad: una de las firmas grandes norteamericanas señalaba que existía una diferencia de costos del 50% entre la producción de su planta de motores en EEUU (550-600.000 al año) y la de México (15-20.000) (ADEFA, 1971). Los enormes mercados de los países líderes generaban la

posibilidad de incrementar la producción con mejores técnicas productivas, lo que funcionaba de base para expandirse al mundo.

Para el autopartismo argentino, esto resultaba en un menor tamaño y mayores costos, incluso entre filiales de la misma empresa. Por ejemplo, la inglesa de alternadores J. Lucas producía en su matriz 100.000 unidades al mes. La demanda que tenía en su subsidiaria argentina (Martín, Amato y Cía) era de 10.000 mensuales, lo que redundaba en un costo 75% superior (LUCAS, 1970: 4). Ocurría lo mismo en otras producciones: en Argentina, el mercado de pistones para fines de los '60 se calculaba en 2,4 millones de unidades entre original y reposición (BUXTON, 1970). El mercado potencial en EEUU era de 73 millones; mientras que en Francia o Reino Unido cerca de 12 millones. En el caso de los embragues, la empresa líder (Wobron Argentina) fabricaba 320.000 conjuntos y discos en un año. La SAF en Francia, 4 millones. Valeo, filial italiana, 1,3 millones (BUXTON, 1970). En EEUU, la producción solo de discos de embrague llegaba a los 9 millones. Hacia finales de los '50, en Argentina se fabricaban 13 millones de aros de pistón, mientras que en los EEUU 443,2 millones. En bujías se observa el problema de la escala y también de un ingreso tardío: cuando en el país aun la firma Ditlevsen intentaba lanzar la producción, en EEUU se producían 400 millones al año. En Japón, solo la firma NGK fabricaba 34 millones. En el resto de las producciones (motores, neumáticos, etc.) se repetía el mismo fenómeno.

Conclusión

Revisamos la trayectoria de tres firmas autopartistas, en el contexto de la evolución de la actividad. Escogimos estas firmas, líderes del mercado interno en sus productos, como casos del devenir de capitales particulares, buscando las determinaciones que posibilitaron tanto su expansión como los que limitaron ulteriores desarrollos.

Analizamos primero la consolidación de la producción local y el incremento del parque, bases de la extensión del autopartismo. Observamos que si bien crecieron durante el período, la fabricación de vehículos mantuvo un bajo nivel de competitividad. Nos dispusimos a estudiar uno de los aspectos en discusión para explicar esto: el autopartismo. Luego de la Segunda Guerra, la instalación de multinacionales junto a la legislación de integración nacional ampliaron su base. Se consolidaron empresas nacionales que operaban bajo licencias extranjeras, y aparecieron capitales foráneos. Estos dos sectores concentraron la actividad de proveedores. A su vez, se expandieron pequeños establecimientos que producían en ciertas instancias de la cadena de insumos. Se organizaron cooperativamente en dos cámaras en defensa de sus reivindicaciones sectoriales: provisión de materia prima, restricción a las importaciones de piezas, protección del mercado interno, normalización de partes, contención del salario, etc. La actividad se vio afectada por ciertos ciclos recesivos, en especial

durante 1959, 1962-63 y 1966-67, aunque lo cierto es que en términos generales la tendencia fue al crecimiento.

Para entender los alcances y límites, nos detuvimos en la reconstrucción de tres firmas de la actividad: Daneri (aros de pistón), Buxton (pistones) y Sudamericana BTB (rodamientos), anteriores a la instalación del complejo en la Argentina. En líneas generales, las compañías siguen estrategias similares ante las oportunidades y los avatares del mercado. Todas amplían instalaciones de forma periódica, aumentando la producción; mediante financiamiento público, emisión de acciones y reinversión de utilidades. Otras estrategias comunes fueron los convenios con las terminales para proveer equipo original, incentivos al aumento de la productividad, e innovación y lanzamiento de nuevos productos.

Con el fin de mensurar la performance económica, analizamos la rentabilidad de las firmas y encontramos que en las tres sigue un comportamiento uniforme, acompañando la evolución económica nacional y la de las terminales como han medido otros. Consideramos que la estabilización de la tasa a comienzos de los '60 se debió a un incremento del activo y de los costos. Aun así, aumentaron su magnitud y su operación en el mercado interno. En ese punto, no encontramos en la estructura de las empresas factores que pudieran explicar los déficits del complejo, como los elevados precios de insumos y de venta del vehículo. El recorrido no mostró indicios de que estas dificultades residieran en elementos endógenos a las firmas, en fallas de fomento estatal, o en la ineptitud para copiar modelos organizativos proveedor-terminal “exitosos” como el caso japonés. Entendemos que esto puede entenderse en comparación con el plano internacional. Al observar los volúmenes productivos en países líderes, entendemos las dificultades domésticas. El mercado interno reducido imposibilitaba la adopción de técnicas más productivas para reducir costos y ganar eficiencia, ya que demandaban una elevada inversión solo amortizable con series de producción muy elevadas que aquí no eran viables. Junto a otros déficits el resultado era que se producían insumos costosos, que elevaban el precio del bien final.

En definitiva, los límites a un mayor desarrollo de la actividad estaban dados por su carácter mercado internista, con un mercado reducido para permitir incrementos en la escala y reducir costos. Ese parece haber sido el inconveniente principal, de los cuales surgen la mayor parte de los déficits (baja productividad, capacidad ociosa, imposibilidad de reducir costos). Esto se constituye en un punto de partida para, en próximos escritos, avanzar con el análisis de los límites de la automotriz argentina.

Bibliografía

-Barbero, María y Jorge Motta (2007). “Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990”. M. Delfini et al: *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires, Prometeo, pp. 189-230.

- Belini, Claudio (2006). “Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958”, *Revista de Historia Industrial*, nro. 31, pp. 109-135.
- Belini, Claudio y Marcelo Rougier (2008). *El Estado empresario en la industria argentina*. Buenos Aires, Manantial.
- Broner, Julio y Larriqueta, Daniel (1969). *La revolución industrial argentina*. Buenos Aires, Sudamericana.
- Crisis, ¿adónde vamos? (1964). Buenos Aires, CIFARA.
- Coscia, Santiago (1980). *Evolución, dinámica actual y perspectivas de la industria automotriz*. Buenos Aires, BANADE.
- Fitzsimons, Alejandro (2013). “Desarrollo del proceso de trabajo y organización internacional de las empresas de la rama (1910-1970)”, ponencia en *VIII Jornadas de Estudios Sociales de la Economía*, Buenos Aires.
- Frenkel, Leopoldo (1992). *Juan Ignacio San Martín. El desarrollo de las industrias aeronáuticas y automotriz en la Argentina*. Buenos Aires, Germano.
- Garriz, Ana; Demián Panigo et al. (2014). “Common Automotive Policy between Argentina and Brazil: its impact at local and regional auto parts industries”, ponencia en *22nd International Colloquium of GERPISA*, Kyoto.
- Harari, Ianina (2007). “Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo”, *Anuario CEICS*, nro. 1, pp. 47-70.
- Harari, Ianina (2011). *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz entre 1952 y 1976*. Tesis Doctorado, Universidad de Buenos Aires.
- Harari, Ianina (2014). “Los problemas del desarrollo de la industria autopartista argentina durante el peronismo (1945-1955)”, *Revista de Economía del Caribe*, nro. 14, pp. 164-191.
- Ianni, Valeria (2008). “La especificidad del desarrollo de la industria automotriz en la Argentina, 1959-1963”, *Estudios Ibero-Americanos*, vol. XXXIV, nro. 2, pp. 97-113.
- Kosacoff, Bernardo., Jorge Todesca, et al (1991). *La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil*. Buenos Aires, CEPAL.
- Maccira, Daniel (2003). *Industria de autopartes. Costos de transacción y competitividad en el sector autopartista argentino*. Buenos Aires.
- Moori-Koenig, Virginia y Gabriel Yoguel (1992). *Competitividad de las PyMEs autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional*. Buenos Aires, LITTEC.
- Motta, Jorge (2006). “La reestructuración del sector autopartista a nivel internacional”, *Actualidad Económica*, nro. 58, pp. 27-32.
- Oliber, Mónica (1995). “Competitividad y PyMES: autopartes cordobesas”, *Revista de Economía*, nro. 77, pp. 215-234.
- Parrellada, Ernesto (1970). *La industria automotriz en la Argentina*. Santiago, CEPAL.
- Real, Alejandro (2001). *Análisis de competitividad del sector automotriz argentino*. Buenos Aires, UB.

- Roldán, Martha (2000). *¿Globalización o mundialización? Teoría de procesos productivos y asimetrías de género. Una interpretación desde las realidades de la organización del trabajo en el apogeo y crisis de una industria nacional autopartista (1960-1990)*. Buenos Aires, EUDEBA.
- Soria, Analía (1989). *Conocimiento y proceso de trabajo industrial : análisis del caso de una empresa transnacional productora de autopartes en Argentina, 1948-1987*. Buenos Aires, FLACSO.
- Sourrouille, Juan (1980). *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México, Nueva Imagen.

Informes oficiales, de cámaras o empresas:

- ADEFA (1969). *La industria automotriz argentina*. Buenos Aires.
- ADEFA (1971). *Los factores que distorsionan la formación de costos en la industria automotriz*. Buenos Aires.
- ADEFA (varios años). *Anuario de la Industria Automotriz Argentina*.
- Boletín Oficial de la República Argentina (BO)* (14/12/1955).
- “Buxton Limitada S.A.C.I. Memoria y balance”, *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 1948 a 1967.
- Buxton (1970). *Estudio de las posibilidades de integración en el sector de auto piezas - pistones - dentro del mercado de la industria automotriz latinoamericana*. Santiago, CEPAL.
- “Compañía Sudamericana BTB S.A. Memoria y balance”, *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 1950 a 1967.
- “E. Daneri I.C.S.A. Memoria y Balance”, en *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 1955 a 1967.
- Lucas (1970). *Economías de escala y complementación industrial en la fabricación de boquillas de inyectores y alternadores eléctricos*. Santiago, CEPAL.
- Memoria y Balance de la Unión Industrial Argentina, 1965-1966*. Buenos Aires.

Publicaciones periódicas:

- Argentina Automotriz*, CAIA, varios números.
- El Cronista Comercial*, varios números.
- Industria automotriz*, CIFARA, varios números.
- La Nación*, varios números.
- Mercado*, n° 337, 19/02/1976.
- Primera Plana*, n° 244, agosto-septiembre 1967